

Alıcının mal göndərən firmalarla danışıqlarından sonra, bütün məsələlər həllini taparsa, alıcı lizinq kompaniyasına müraciət edir və onunla haqqı hissə-hissə ödənilməklə texnika və avadanlıq alınması məqsədi ilə lizinq əməliyyatına dair müqavilə bağlayır. Lizinq kompaniyası mal göndərən firmadan alıcıya lazım olan texnikanın haqqını ödəməklə alıb öz mülkiyyətinə götürür və bir qayda olaraq 3 il müddətinə alıcıya icarəyə verir (alıcının arzusundan asılı olaraq müddətindən əvvəl ödənişi həyata keçirmək hüququnu saxlamaqla).

Müqavilədə texnikanın lizinq götürənin icarə haqqı, ödəniş müddəti göstərilir. Ödəniş üç, altı və doqquz aydan bir ola bilər (bəzən, hər ayda bir dəfə). Texnikanın lizinqə götürən texnikanın (avadanlığın) dəyərinin 10-20 %-ni avans şəklində, qalan hissəsini isə yuxarıda göstərilən qaydada ödəyir.

Lizinq kompaniyasının illik % dərəcəsi 12-15 % təşkil edir. Bu faiz dərəcəsi lizinqə götürülən texnika (avadanlıq) üçün alıcının ödənişindən sonra götürülür.

İtaliyada ölkədaxili texnika və avadanlığın lizinq əməliyyatı qaydası beynəlxalq lizinqdəkindən fərqlənir. Bütün əməliyyat milli valyuta (lirə) ilə aparılır. Bu da istehlakçılar üçün əlverişlidir. Hər ödənişə əlavə dəyər vergisi hesablanmır. Lizinq müddətinin maşın və avadanlıqların müəyyən olunmuş amortizasiya müddətinin (7-8 il) yarısından çox olmadığı halda fermer təsərrüfatları vergilərdən azad olur (vergi amortizasiya müddətinin ikinci yarısında ödənilir). Bu vergi ödənişinə dair imtiyazı əks etdirir.

Hollandiyada kənd təsərrüfatına xidmət göstərən 3 ən böyük lizinq kompaniyalarından biri nəhəng "Rabebank" bankının şöbəsi olan "Laxe-Landen" (Eminxoven şəhəri) firmasıdır. Ölkə daxilində bütün sahələr üzrə lizinq əməliyyatının ümumi dövriyyəsi 1 milyard, xaricdə isə 6-7 milyard qulden təşkil edir. Böyük həcmdə lizinq əməliyyatı aparılmasına baxmayaraq vəsaitin qaytarılmaması 1-2 % həddini aşmır. Bu firmanın yaxşı informasiya bazasına malik olmasını, müqavilənin şərtlərinə düzgün nəzarət etməsini sübut edir. Keyfiyyətli texnika və avadanlıqla lizinqin təşkil edilməsi birinci müqavilə müddəti başa çatdıqdan sonra yeni təkrar müqavilələrin bağlanmasına, lizinqin ölkədə genişlənməsinə əsas verir.

Hollandiyada lizinq verənlər onları aşağıdakı prinsiplərlə qane edən obyektlər seçirlər:

1) Lizinq obyekti lizinqəverənin və ya lizinq alanın mülkiyyətinə çevrilməli və heç kim kənardan fiskal məqsədlərlə onların münasibətinə müdaxilə etməməlidir.

2) Lizinqin müddəti başa çatandan sonra obyekt yenidən qiymətləndirilməməlidir.

3) Kompaniyada lizinq əməliyyatlarının incəliklərinə bələd olan yüksəkixtisaslı kadrların seçilməsi.

4) Kadrlar müştərilərin bacarıqlarını yaxşı öyrənməli və bilməlidirlər ki, onlar pulları qaytarmağa qabildirlərmi, eyni zamanda obyektin qalıq dəyərini düzgün qiymətləndirməyi bacarmalıdırlar.

Hollandiyada 52 milyard qulden ümumi investisiyanın 11-12 milyard quldeni (və ya 20 %-i) lizinqin payına düşür. Onların da təqribən yarısı avtomobil lizinqinin, 6,1-6,2 milyard qulden isə digər obyektlərin lizinqininkidir.

Lizinqin effekti ondadır ki, adi kreditdə bank fermerin bütün mülkiyyətini girov götürür və maşının dəyərinin yarısını verir, lizinqdə isə girov obyekti kənd təsərrüfatı maşınının özü olur və onun dəyərinin hamısı kreditləşir. Bundan başqa lizinqin müddəti başa çatdıqdan sonra maşının qalıq dəyəri müştəridə saxlanılır. (1)

Lizinq kompaniyaları fermerlərə tam lizinq dövrü üçün maşınların istismarına servis xidməti paketi təklif edirlər. Hər bir lizinq kompaniyasının fəaliyyət göstərməsi üçün lisenziyası olmalıdır. Lisenziyasız bütün əməliyyatlar qeyri-qanuni hesab olunur. Lizinq müddəti adətən 4-5 il, çox qiymətli maşınlar üçün isə 8 il olur.

Almaniyada "Landtexnika" firması texnikasını lizinqə verən zaman kreditləşdirici bankı məlumatlandırır, o, da potensial alıcının real maliyyə vəziyyətini yoxlayır. Əgər alıcının müflisləşməsi üçün təhlükə gözlənilmirsə, texnika alıcısı ilə kreditləşdirici bank arasında maşının dəyərinin 80%-i həcmində texnika istehsalçısı olan firmanın kreditləşməsi barədə müqavilə bağlanılır. Adətən maşının qiymətinin 20%-i həddində dilerlərə ödənilir. Dilerlər həmin avansı istehsalçı firmalara göndərirlər. Kredit sazişi bağlamaqdan əvvəl alıcı götürüləcək maşını sığorta etdirməlidir (əks təqdirdə bank saziş bağlamır). Maşın kreditə verilmiş məbləğin banka geri qaytarılmasının qaranlı olur.

Bank lizinq əməliyyatına görə illik 10% götürür. Ən vacibi odur ki, firma lizinqə götürənləri stimullaşdırmaq məqsədi ilə banka ödənişin 5,4%-ni, qalan 4,6 %-ni isə alıcı ödəyir. Bu çox vacib prinsipdir və lizinq əməliyyatında alıcılara firma tərəfindən əlavə maliyyə yardımı göstərilməsini sübut edir. Ödəniş istehsalçı firmadan maşının qiymətinin 80%-nin bank tərəfindən verilmiş məbləğdən saxlanması şəklində həyata keçirilir.

Diler, avans şəklində alıcıdan aldığı maşının dəyərinin 20%-indən 3-4% özünə götürür (əməliyyatda iştiraklarına və təminatlı müddətdə texniki xidmətə görə).

İstehsalçı firma maşının lizinqə verilməsi üçün alıcılardan heç bir əlavə ödəniş almır. Əksinə, yuxarıda dediyimiz kimi banka ödəniş faizinin yarısından çoxunu öz üzərinə götürür.

Lizinq müddəti adətən 3 il olur və lizinq alıcısı ayda və yaxud 2-3 aydan bir banka ödəniş edir. Ödənişin nə zaman həyata keçiriləcəyi kredit müqaviləsində göstərilir. Lizinq ödənişinin mövsümi dövrlərdən asılı olaraq miqdar fərqi də ola bilər. Məsələn, qış dövründə az, yayda isə çox.

Lizinqə verilmiş texnikanın mülkiyyətçisi kredit verən bank olur. Ödənişin olmaması hallarında 3 xəbərdarlıqdan sonra diler maşını təsərrüfatdan geri götürə bilər.

Lizinqin müddəti başa çatdıqdan sonra əgər təsərrüfat qalıq dəyərini ödəməkdən imtina edərsə o, halda da diler maşını götürüb bankın borcunu ödəmək məqsədi ilə sata bilər. Lizinq əməliyyatı zamanı təsərrüfat 3 il ərzində maşının amortizasiyasını istehsal etdiyi məhsulun maya dəyərinə daxil edir. Bu da banka lizinq ödənişinin mənbəyi sayılır. Firma ilə alıcı arasında vasitəçilik edən diler üç il ərzində texniki servisi həyata keçirməyə borcludur, təminatlı müddətdə (1 il) istehsalçı firmanın hesabına, qalan vaxt isə ümumi əsaslarla. (2)

Təsərrüfatlararası kooperativlərin yaradılması əsasında maddi-texniki resurslarla təchizatının xarici ölkələrdəki təcrübəsi də respublikamız üçün böyük önəm daşıyır. Qeyd etdiyimiz bu təcrübə təsərrüfatların əksəriyyətinin maliyyə imkanının zəif olması baxımından əhəmiyyətli bir faktordur.

ABŞ-da xidmət sferasının pərakəndə və topdansa satış müəssisələrini üç iri qrupa ayırırlar. Bunlar nəhəng sənaye kompaniyalarının müəssisələri və filial firmaları, diler tipli müstəqil ticarət müəssisələri və fermerlərə mənsub təchizat kooperativləri sistemləridir.

Diler məntəqələri fermerlərə yeni və işlənmiş texnikanı satan, həmçinin cari və texniki təmiri istər təminatlı müddətdə, istərsə də müddət keçəndən sonra ümumi əsaslarla həyata keçirən ticarət müəssisələridir.

Diler məntəqələrinin ikinci funksiyası (texniki servis) onun birinci funksiyasından (texnikanın satışı) irəli gəlir, ona görə ki, kəskin rəqabət şəraitində istehsalçı firmalar texnikanın satış bazarını qoruyub saxlamaq və onu genişləndirmək məqsədi ilə satılmış texnikanın servisini və vaxtında ehtiyat hissələrlə təchizatını da təmin etməlidir. Bu səbəbdən diler məntəqələrinə ilk növbədə ticarət müəssisəsi kimi baxmaq lazımdır, çünki onun əsas vəzifəsi texnika və ona ehtiyat hissələri satmaqdır.

Diler, maşın və avadanlıq istehsal edən kompaniyalar arasında münasibət kommersiya prinsipləri əsasında qurulur. Diler kompaniyadan texnikanı alıb fermerlərə satır.

Qarşılıqlı münasibətlərin hüquqi tərəfi iki tərəf arasındakı kontraktla (müqavilə ilə) müəyyən edilir. Kontraktda göstərilənlər kimi dilerin üzərinə firmadakı maşın və avadanlığı satmaq, ehtiyat hissələrinin saxlanması və satışını təmin etmək, texniki xidmət və təmir işlərini aparmaq, texnikanın təminatı (qarantiyası) ilə bağlı kargüzarlıq işlərini görmək vəzifəsi düşür. Kompaniya yeni fəaliyyətə başlayarkən dileri maşın və avadanlıq dəstləri ilə kreditləşdirir. Verilən kreditin müddəti texnikanın iş mövsümiliyindən asılı olaraq 12-18 ay olur.

Diler məntəqələri yeni texnika satıcısı olan firmalara onu fermerlərə satmayınca ödəniş etmir. Son istehlakçı tərəfindən yeni texnikanın komplektləşməsinə, keyfiyyətinə ciddi nəzarət olunur. Əgər diler razılaşdırılmış müddət ərzində firmanın maşınını satmayıbsa o, firmaya ödəniş etməli və yaxud maşını qaytarmalıdır (bütün

məsəriflər və ziyanı ödəməklə). Bu onu göstərir ki, texnikanın satışının çətinliklərinə, texnikanın daşınmasındakı səhvlərə diler və istehsalçı firma məsuliyyət daşıyır. Fermer təsərrüfatlarının boynuna heç bir məsuliyyət düşmür. Dilerlər hər il fermerlərin sonrakı ilə texnikaya tələbatlarını proqnozlaşdırır və regional satış şöbəsinə təqdim edir. Lakin, hər üç aydan bir faktiki satış həcmi əsasında ilkin sifarişdə düzəlişlər aparılır.

ABŞ-da fermerlərin maddi-texniki təminatında fermerlərin məhsullarının satışı və texnika, tikinti, yanacaq, sürtkü materialları, kimyəvi vasitələr, mineral gübrə, toxum və yemlə təchiz edən təchizat-satış kooperativlərinin böyük rolu var. Bu kooperativlər tələb və təklifdən, həmçinin, digər kooperativ, diler və firmalara rəqabətdən asılı olaraq istehsal vasitələrinin pərakəndə satış qiymətlərini müəyyənləşdirirlər. Orta hesabla topdansa satış qiymətlərinə, məsələn benzina 5-8%, mineral gübrələrə 18-20%, zəhərli kimyəvi maddələrə 3% əlavələr edirlər. Həmin kooperativlər istehsal vasitələrinin alınması xərclərinin azalmasında maraqlı olan üzvlərinin tədarük-satış fəaliyyətinin mərkəzləşdirici vasitəsi olur.

Yuxarıda qeyd etdiyimiz xarici ölkələrin təcrübəsi sözsüz ki, Azərbaycan Respublikasında da müvəffəqiyyətli tətbiq edilə bilər. Onu da qeyd etməliyik ki, bu mexanizm bazar iqtisadiyyatının inkişaf etdiyi ölkələrdə maddi-texniki resurslar istehsal edən müəssisələrin inhisarçılığının olmaması şəraitində müsbət nəticələr verir.

Təsərrüfatların maddi-texniki resurslarla müntəzəm təchiz edilməsi kənd təsərrüfatı məhsullarının aramsız, dinamik istehsalının təminatçısıdır, o da öz növbəsində əmtəə-material qiymətlilərinin müəyyən ehtiyat mövcudluğundan asılıdır. Ölkəmizdə təəssüf ki, maddi-texniki resurs istehsal edən infrastruktur yox dərəcə-sindədir. Deyilənlər kəndin resurs təminatı sistemini yaxşılaşdırmaq üçün daha güzəştli kredit sistemi yaradılmasını zəruri edir. Bununla əlaqədar deməliyik ki, kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalçılarına kreditlə köməklik göstərilməsində xarici firmaların təcrübəsi təqdirəlayiqdir. Məsələn, ABŞ-un kənd təsərrüfatı maşınları istehsalçısı olan "Con Dir" kimi nəhəng firma fermerlərə texnika almaq üçün 15%-lə illik kredit ayırır. Bu zaman mal göndərən zavodların dilerləri satılmış texnikanın topdansa satış qiymətindən 18-20 % həcmində endirim götürürlər. Əgər diler texnikanı alarkən həmin anda haqqını tam ödəyərsə əlavə 8-9%-də endirim edilir. Ehtiyat hissələrə dəyərinin 30-35 %-nədək endirim olur. (3)

Qabaqcıl xarici ölkələrin təcrübəsi sübut edir ki, maksimal həddə servis xidməti təqdim etmədən istehsal-texniki təyinatlı məhsulların satışını təşkil etmək ən azı rəqabət baxımından mümkünsüzdür.

Belə bir qənaətə gəlinir ki, xarici ölkələrdə rəqabət təkcə keyfiyyətli maşın istehsalı ilə yanaşı, yaxşı təşkil edilmiş texniki servislə də aparılır. Həqiqətən də, müasir dünyada servis sayəsində texnika istehsalçısı və satıcısı

istehlakçıya tək əmtəə (maşın) deyil, onun tətbiqinə effektiv təminat da verir.

Xarici təcrübənin öyrənilməsi göstərir ki, istehsalçıların böyük əksəriyyəti bazara vasitəçilərlə (dilerlərə) çıxırlar. Görünür ki, bu daha düzgün, iqtisadi əsaslandırılmış yoldur. Əmtəə istehsalçısı maliyyə vəsaitini istehsalın genişləndirilməsi və modernləşdirilməsinə, yeni məhsul istehsalına sərf edir, bazar əməliyyatlarına vaxt itirmir.

Vasitəçilərin (dilerlərin) istifadəsi onların bazarlara geniş yayılmasına, malların istehlakçılar üçün əl çatan olmasına, istehlakçılarla daha sıx kontaktda olmağa şərait yaradır.

Belə nəticə çıxır ki, bazar iqtisadiyyatı inkişaf etmiş xarici ölkələrdə kənd təsərrüfatı üçün istehsal vasitələri

istehsal edən firmalarla, istehsal vasitələrinin istehlakçısı olan fermerlər arasında diler müəssisələri vasitəçilik edir və bu təcrübə geniş yayılıb.

İnkişaf etmiş xarici ölkələrin müasir aqrar siyasəti əhalinin qida məhsulları ilə maksimal təmin edilməsinə yönəlib və bəzən istehsalın qabağının alınması və azaldılması da istisna olmur. Bu halda fermer təsərrüfatlarının gəlirləri və alıcılıq qabiliyyəti iqtisadiyyatın başqa sahələrindən geri qalnamalı, yüksək durumda olmalıdır.

Aqrar iqtisadiyyat inzibati və iqtisadi metodlarla tənzimlənir. Aqrosferanın texniki təminatının xarici ölkələrdə olduğu kimi respublikamızda da təşkilini zəruri hesab edirik.

ƏDƏBİYYAT

1. Использование сельскохозяйственной техники в условиях лизинга (опыт Нидерландов). Москва: «Информагротех», 2002, № 34. 2. Сони́на Н.Н. Совершенствование организации лизинга сельскохозяйственной техники. Москва, 2001, с. 27. 3. Məmmədov C.C. Aqrar bölmədə maddi-texniki təminat və xidmət işinin təşkili.

Опыт формирования рынка материально-технических ресурсов в развитых странах

Х. Н. Джавадзаде

В статье даются опыты по организации обеспечению материально-технических ресурсов в Италии, в Германии, в США и других странах.

Рекомендуется организовать такую же структуру технического обеспечения и в нашей республике аналогичным выше отмеченных зарубежных странах.

Ключевые слова: аграрное производство, ресурсы, техника, лизинг, рынок.

Experience of formation of the market of material resources in the developed countries

Kh. N. Djavadzade

In article are given experience to organize support of financially technical resources in Italy, German, USA and other countries.

Is recommended to organize the same structure of technical support also in republic by the analogical method as in above denoted countries.

Key words: agrarian production, resources, equipment, leasing, market.